

CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE DE LA JOURNÉE DES INVESTISSEURS 2023

8 JUIN 2023

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

LES RENSEIGNEMENTS CONTENUS DANS LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION SONT UNE REPRÉSENTATION TEXTUELLE DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE DE LA JOURNÉE DES INVESTISSEURS 2023 DE LA BANQUE TORONTO-DOMINION (LA « TD »). BIEN QUE DES EFFORTS SOIENT FAITS POUR FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES IMPRÉCISIONS IMPORTANTES PEUVENT S'ÊTRE GLISSÉES LORS DE LA TRANSMISSION DU CONTENU DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE. EN AUCUN CAS LA TD N'ASSUME QUELQUE RESPONSABILITÉ QUE CE SOIT À L'ÉGARD DE DÉCISIONS DE PLACEMENT OU D'AUTRES DÉCISIONS PRISES EN FONCTION DES RENSEIGNEMENTS FOURNIS DANS LE SITE WEB DE LA TD OU DE LA PRÉSENTE TRANSCRIPTION. LES UTILISATEURS SONT INVITÉS À PRENDRE CONNAISSANCE DE LA WEBDIFFUSION ELLE-MÊME (ACCESSIBLE SUR TD.COM/FRANCAIS/INVESTISSEURS), AINSI QUE DES DOCUMENTS DÉPOSÉS PAR LA TD AUPRÈS DES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, AVANT DE PRENDRE DES DÉCISIONS DE PLACEMENT OU AUTRES.

MISE EN GARDE À L'ÉGARD DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

De temps à autre, la Banque (comme elle est définie dans le présent document) fait des énoncés prospectifs, écrits et verbaux, y compris dans le présent document, d'autres documents déposés auprès des organismes de réglementation canadiens ou de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis et d'autres communications. En outre, des représentants de la Banque peuvent formuler verbalement des énoncés prospectifs aux analystes, aux investisseurs, aux médias et à d'autres personnes. Tous ces énoncés sont faits conformément aux dispositions d'exonération et se veulent des énoncés prospectifs aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable du Canada et des États-Unis, notamment de la *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* des États-Unis. Les énoncés prospectifs comprennent, entre autres, les énoncés figurant dans le présent document, dans le rapport de gestion (le « rapport de gestion de 2022 ») du rapport annuel 2022 de la Banque à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2023 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et Assurance et Services bancaires de gros, et à la rubrique « Réalisations en 2022 et orientation pour 2023 » pour le secteur Siège social, ainsi que dans d'autres documents précisant les objectifs et les priorités de la Banque pour 2023 et les années suivantes et les stratégies pour les atteindre, le contexte réglementaire dans lequel la Banque exerce ses activités, et le rendement financier attendu de la Banque. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes et expressions comme « objectif », « cible », « croire », « prévoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier » et « pouvoir » et de verbes au futur ou au conditionnel.

De par leur nature, ces énoncés prospectifs obligent la Banque à formuler des hypothèses et sont assujettis à des risques et incertitudes, généraux ou spécifiques. Particulièrement du fait de l'incertitude quant à l'environnement physique et financier, à la conjoncture économique, au climat politique et au cadre réglementaire, ces risques et incertitudes, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Banque et dont les répercussions peuvent être difficiles à prévoir, peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux avancés dans les énoncés prospectifs. Les facteurs de risque qui pourraient entraîner, isolément ou collectivement, de tels écarts incluent les risques, notamment, stratégiques, de crédit, de marché (y compris le risque de position sur titres de participation, le risque sur marchandises, le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque d'écart de taux), d'exploitation (y compris les risques liés à la technologie, à la cybersécurité et à l'infrastructure), de modèle, d'assurance, de liquidité, d'adéquation des fonds propres, ainsi que les risques juridiques, réglementaires et liés à la conduite, d'atteinte à la réputation, environnementaux et sociaux, et les autres risques. Ces facteurs de risque comprennent notamment la conjoncture économique et commerciale dans les régions où la Banque exerce ses activités; le risque géopolitique; le risque d'inflation; d'augmentation des taux d'intérêt et de récession; les répercussions économiques, financières et autres d'une pandémie comme la pandémie de COVID-19; la capacité de la Banque à mettre en œuvre ses stratégies à long terme et ses principales priorités stratégiques à court terme, notamment réaliser des acquisitions et des ventes, fidéliser la clientèle et élaborer des plans stratégiques; les risques liés à la technologie et à la cybersécurité (y compris les cyberattaques, les violations des données et les défaillances technologiques) visant la technologie informatique, Internet, les systèmes d'accès au réseau ou les autres systèmes ou services de communications voix-données de la Banque; le risque de modèle; la fraude à laquelle la Banque est exposée; le défaut de tiers de se conformer à leurs obligations envers la Banque ou ses sociétés affiliées, notamment relativement au traitement et au contrôle de l'information et d'autres risques découlant de l'utilisation par la Banque de fournisseurs de services tiers; l'incidence de la promulgation de nouvelles lois et de nouveaux règlements et de la modification des lois et des règlements actuels ou de leur application, y compris, sans s'y restreindre, les lois fiscales, les lignes directrices en matière d'information sur les fonds propres et les directives réglementaires en matière de liquidité; la surveillance réglementaire et le risque de conformité; la concurrence accrue exercée par les sociétés établies et les nouveaux venus (y compris des concurrents d'entreprises de technologie financière et autres grands concurrents technologiques); l'évolution des attitudes des consommateurs et des technologies perturbatrices; l'exposition aux litiges et aux affaires réglementaires d'envergure; la capacité de la Banque de recruter, former et maintenir en poste des talents clés; les changements apportés aux notations de crédit de la Banque; les variations des taux de change, des taux d'intérêt, des écarts de taux et du prix des actions; l'augmentation des coûts de financement et de la volatilité des marchés causée par l'illiquidité des marchés et la concurrence pour l'accès au financement; le risque de transition du taux interbancaire offert (IBOR); les estimations comptables critiques et les changements apportés aux normes, politiques et méthodes comptables utilisées par la Banque; les crises d'endettement potentielles et existantes à l'échelle internationale; le risque environnemental et social (y compris les changements climatiques); et l'occurrence d'événements catastrophiques naturels et autres que naturels et les demandes d'indemnisation qui en découlent. La Banque avise le lecteur que la liste qui précède n'est pas une liste exhaustive de tous les facteurs de risque possibles et que d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur les résultats de la Banque. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Facteurs de risque et gestion des risques » du rapport de gestion de 2022, telle qu'elle peut être mise à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite et dans les communiqués (le cas échéant) relatifs à tout événement ou à toute transaction dont il est question aux rubriques « Acquisitions importantes », « Événements importants, événements postérieurs à la date de clôture et acquisitions en cours » ou « Événements importants et postérieurs à la date de

clôture » dans le rapport de gestion pertinent, lesquels peuvent être consultés sur le site Web www.td.com/fr. Le lecteur doit examiner ces facteurs attentivement, ainsi que d'autres incertitudes et événements possibles, de même que l'incertitude inhérente aux énoncés prospectifs, avant de prendre des décisions à l'égard de la Banque. Il ne doit pas se fier indûment aux énoncés prospectifs de la Banque.

Les hypothèses économiques importantes étayant les énoncés prospectifs contenus dans le présent document comprennent les suppositions relatives au futur taux de croissance du marché pour les prêts pour entreprises, les dépôts de base et les prêts automobiles de détail au Canada, ainsi que la capacité des Services bancaires aux entreprises au Canada de réussir à attirer et à fidéliser la clientèle, à attirer et à fidéliser les employés et à mettre en œuvre les initiatives de gain de capacité et l'amélioration des processus. D'autres hypothèses importantes sont décrites dans le rapport de gestion de 2022 à la rubrique « Sommaire et perspectives économiques », aux rubriques « Principales priorités pour 2023 » et « Contexte d'exploitation et perspectives » pour les secteurs Services bancaires personnels et commerciaux au Canada, Services de détail aux États-Unis, Gestion de patrimoine et TD Assurance et Services bancaires de gros; et à la rubrique « Réalisations en 2022 et orientation pour 2023 » pour le secteur Siège social, qui peuvent être mises à jour dans les rapports aux actionnaires trimestriels déposés par la suite. Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document représente l'opinion de la direction uniquement à la date des présentes et est communiqué afin d'aider les actionnaires de la Banque et les analystes à comprendre la situation financière, les objectifs, les priorités et le rendement financier prévu de la Banque aux dates indiquées et pour les périodes closes à ces dates, et peut ne pas convenir à d'autres fins. La Banque n'effectuera pas de mise à jour de quelque énoncé prospectif, écrit ou verbal, qu'elle peut faire de temps à autre directement ou indirectement, à moins que la législation en valeurs mobilières applicable ne l'exige.

PARTICIPANTS DE L'ENTREPRISE

Barbara Hooper

Chef de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, Groupe Banque TD

Brooke Hales

Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

PRÉSENTATION

Brooke Hales – Chef, Relations avec les investisseurs, Groupe Banque TD

Merci, Michael, Sona, Meg et Frank.

Pour cette séance, j'aimerais accueillir Barbara Hooper, chef de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada.

Barbara travaille à la TD depuis près de 30 ans et a commencé sa carrière au sein de Valeurs Mobilières TD. Elle a dirigé de nombreuses fonctions clés de l'entreprise, notamment Développement interne, Stratégie, Gestion de la trésorerie et du bilan, Gestion des immeubles de l'entreprise, et Développement durable et Responsabilité sociale. Barbara siège au Conseil d'action en matière de finance durable du gouvernement canadien, et préside aussi le groupe d'experts techniques sur l'information financière relative aux changements climatiques.

Veillez vous joindre à moi pour accueillir Barbara Hooper.

Barbara Hooper – Chef de groupe, Services bancaires aux entreprises au Canada, Groupe Banque TD

Merci Brooke et bon après-midi à tous.

Comme vous le savez, j'ai récemment remplacé Paul Douglas à la direction des Services bancaires aux entreprises au Canada. Sous la direction de Paul, l'équipe a bâti un secteur solide, qui est bien positionné sur le marché comme services bancaires aux entreprises parmi les meilleurs au Canada. Cette assise nous offre une occasion incroyable de croissance continue. Nous sommes sur une belle lancée et nous avons la capacité et l'équipe pour continuer à répondre aux besoins des entreprises au Canada et gagner des parts de marché. C'est pourquoi j'ai le plaisir de diriger les Services bancaires aux entreprises au Canada tout au long de la prochaine étape et de vous faire part aujourd'hui de notre stratégie.

Notre objectif est simple : être une meilleure banque pour entreprises axée sur les objectifs au Canada, grâce à de meilleurs banquiers pour entreprises pour offrir l'ensemble des services de la TD. Nos banquiers pour entreprises sont locaux et ont une grande expertise du secteur. Ils établissent d'excellentes relations avec les clients, donnent de précieux conseils et ont fait leurs preuves en matière d'évaluation et de gestion des risques. Nous accélérerons notre croissance en continuant d'ajouter de nouveaux banquiers à l'échelle régionale, d'investir dans le perfectionnement des membres de notre équipe et de développer les spécialisations lorsque c'est possible. Nous continuerons de moderniser nos capacités et nos processus afin d'améliorer l'expérience client et l'expérience collègue. Les Services bancaires aux entreprises sont également un partenaire Une seule TD essentiel. Nous sommes au cœur de nombreuses relations précieuses et sommes en bonne position pour créer de nouvelles occasions Une seule TD à l'échelle de la TD.

Aujourd'hui, la meilleure banque pour entreprises de la TD profite de l'une des deux plus grandes parts de marché dans chaque segment où elle est présente. Nous servons environ un million de clients des Services bancaires aux entreprises et un million de clients des services bancaires de détail, par l'entremise de Financement auto TD. Comme vous le voyez, le secteur a un profil intéressant avec de l'envergure, de faibles pertes, un historique de croissance solide et de bons rendements.

Au cours des 20 dernières années, nous avons dépassé nos homologues afin de devenir le deuxième intervenant le plus important sur le marché. Notre part de marché du crédit d'entreprise est passée de 10 % en 2004 à 18 % en 2022. La plus grande partie de cette croissance s'est faite à l'interne. Nous mettons l'accent sur les nouveaux clients et les clients actuels, accroissons notre clientèle et approfondissons les relations. Nous sommes fiers que près de 40 % de nos clients des Services bancaires aux entreprises soient des clients de la TD depuis plus de 10 ans! Nous adoptons une

approche uniforme à l'égard du crédit tout au long des cycles économiques. Il s'agit d'une approche prudente, mais nos clients l'apprécient. Il en résulte que notre évolution est légèrement plus lente pendant les périodes de boom économique, mais nous gagnons des parts de marché plus rapidement lorsque les conditions ne sont pas idéales et que nos concurrents tendent à se replier.

Nous séparons les clients selon la complexité de leurs besoins. Nos banquiers donnent des conseils aux très petites entreprises et microentreprises, ainsi qu'aux moyennes et aux grandes entreprises. Nous pouvons ainsi créer des relations durables, au fur et à mesure que nos clients croissent et prennent de l'expansion. Je vais vous montrer un exemple du pouvoir des liens étroits établis avec les banquiers pour entreprises de la TD à l'échelle régionale.

Lorsque je rencontre des clients comme Brad et Christy, j'entends souvent parler de l'importance de la relation avec leur banquier de la TD et de la valeur des conseils que nous leur donnons. Rien ne remplace la connaissance des clients et le soutien offert lorsqu'ils en ont besoin. La présence de banquiers aussi près que possible des clients est un facteur de différenciation clé pour la TD, car elle assure une meilleure compréhension de l'entreprise et du marché des clients. Lorsque c'est pertinent de le faire, nous établissons une spécialisation par secteur et par produit afin d'améliorer la qualité et la valeur des conseils que nous donnons aux clients. Par exemple, dans le secteur de l'agriculture, nous comptons plus de 200 banquiers attirés à l'échelle régionale, qui permettent à la TD d'obtenir une part de marché de premier ordre au sein du secteur. Cette spécialisation s'étend aux collectivités diversifiées. Nous pouvons donc essayer de répondre ainsi à leurs besoins précis. Par exemple, nous avons des équipes et de la formation attirées pour appuyer des segments, notamment ceux de l'Expérience de la clientèle noire et des Femmes en entreprise. De plus, notre partenariat avec les communautés autochtones remonte à quelques décennies, lorsque nous avons aidé à établir la Banque des Premières Nations du Canada en 1996. Nous avons une équipe Services bancaires aux Autochtones et nous continuerons de travailler en partenariat avec les communautés autochtones et d'appuyer activement leur croissance. À l'avenir, nous continuerons de rechercher des occasions d'accélérer davantage la croissance grâce à la spécialisation, et d'avoir une incidence positive sur les collectivités que nous servons.

Pour être un excellent banquier pour entreprises, il faut posséder une expertise approfondie en matière de crédit et incarner la culture de responsabilisation de la TD, afin que nos clients aient confiance en notre approche. Notre portefeuille de prêts est diversifié et compte une combinaison stable de prêts commerciaux et industriels et de prêts immobiliers commerciaux. Nous générons des PPC pour prêts douteux qui se situent dans la tranche moyenne ou inférieure de la fourchette pour les homologues au Canada chaque année. L'accent que nous mettons sur l'échelle régionale, notre vaste expertise en matière de crédit et nos connaissances approfondies du secteur, ainsi que notre approche rigoureuse nous permettent d'être un souscripteur faisant preuve de constance tout au long du cycle, ce qui entraîne des niveaux faibles et relativement stables des PPC pour prêts douteux. Ce type de gestion des risques stimule une croissance prudente et constante.

Notre portefeuille des Services immobiliers commerciaux s'élève à environ 47 milliards de dollars, ce qui représente environ 43 % du portefeuille de prêts commerciaux des Services bancaires aux entreprises. Fait important, au Canada, nous avons recours à des garants de qualité pour la grande majorité de notre exposition aux services immobiliers commerciaux. Une grande majorité de notre exposition aux services immobiliers commerciaux est gérée par deux groupes spécialisés nationaux. L'un met l'accent sur les prêts hypothécaires commerciaux et l'autre, sur les mises en chantier du secteur immobilier et le développement immobilier. Une petite partie de notre exposition (environ 14 %) est gérée par nos centres bancaires commerciaux destinés aux moyennes entreprises et le groupe Comptes commerciaux nationaux, avec l'aide de nos groupes spécialisés. Notre portefeuille des Services immobiliers commerciaux comporte une forte pondération en prêts hypothécaires multi-résidentiels, qui représentent environ 37 % du portefeuille total et qui sont largement assurés par la SCHL. Les prêts de Promotion immobilière représentent un peu plus de 27 % de notre portefeuille des Services immobiliers commerciaux. Ces prêts sont largement composés de prêts à la construction pour les logements à densité faible, moyenne ou élevée. Les clients de ce secteur sont des développeurs importants et

expérimentés. Bon nombre d'entre eux font affaire avec la TD depuis des décennies, voire des générations. Par comparaison, notre exposition aux immeubles de bureaux est modeste, à un peu plus de 2 milliards de dollars ou 5 % de notre portefeuille des Services immobiliers commerciaux. Les grandes sociétés immobilières nationales représentent la majorité de cette exposition. L'exposition aux immeubles de commerce de détail est de 15 %; au sein de celle-ci, l'exposition aux centres commerciaux intérieurs est inférieure à 500 millions de dollars. Nous sommes des prêteurs rigoureux et nous avons adopté une approche prudente en matière de prêts pour tous ces secteurs. La concurrence est féroce, mais nos avantages concurrentiels sont évidents. Nous sommes en bonne position pour assurer une croissance et une résilience continue au sein des Services immobiliers commerciaux.

Approfondissons maintenant notre façon de poursuivre sur notre lancée et d'accélérer la croissance à l'avenir. Notre aspiration est d'être la banque de choix pour les services bancaires commerciaux et les petites entreprises, et au premier rang des prêteurs en matière de financement automobile. Afin de progresser vers cet objectif à long terme, nous avons l'intention de continuer à faire croître nos activités plus rapidement que le marché. À moyen terme, nous obtiendrons une augmentation de plus de 35 % des prêts commerciaux (pour atteindre 150 milliards de dollars), de plus de 25 % des dépôts de base (pour atteindre 170 milliards de dollars), et de près de 20 % des prêts auto de détail (pour atteindre 32,5 milliards de dollars). Nous sommes convaincus que notre feuille de route est idéale pour atteindre notre objectif.

Notre stratégie compte trois piliers. Tout d'abord, nous continuons d'accroître notre envergure et nos spécialisations, en mettant l'accent sur les marchés sous-exploités en matière de services bancaires commerciaux, et en approfondissant les relations avec les concessionnaires, les équipementiers automobiles et sur le marché au sein de Financement auto TD. Ensuite, nous nous modernisons pour améliorer la capacité des banquiers et leur efficacité. Nous investissons dans l'amélioration de l'expérience client et de la rapidité. Enfin, en collaboration avec nos partenaires des Services bancaires personnels au Canada, de Gestion de patrimoine et de Valeurs Mobilières TD, nous accélérons la dynamique de l'approche Une seule TD à l'échelle de la TD. Il s'agit là d'une occasion incroyable.

Nous avons une solide équipe de banquiers spécialisés pour entreprises, nous mettons l'accent sur la présence à l'échelle régionale et nous offrons des spécialisations ciblées dans des secteurs et collectivités clés afin de stimuler notre croissance future. Notre couverture s'étend actuellement à l'échelle nationale, et des banquiers sont présents localement dans l'ensemble du Canada. Nous avons ajouté près de 500 collègues en contact avec la clientèle au cours des cinq dernières années et nous continuerons d'investir dans nos employés pour soutenir la croissance. En Ontario, nous possédons la part de marché la plus importante et avons acquis une expertise locale afin d'appuyer les industries phares, comme la construction, le camionnage, et la nourriture et les boissons dans la région du Grand Toronto. Nous obtenons de bons résultats dans des marchés comme la Colombie-Britannique, l'Alberta et le Québec, mais ces marchés sont sous-exploités. Nous continuons à prendre de l'expansion et à ajouter des banquiers dans ces régions. Les Services bancaires commerciaux accélèrent également leur croissance dans des secteurs très prometteurs, comme l'industrie du savoir. Nous redoublons nos efforts pour acquérir de l'expertise dans ces domaines afin de soutenir les marchés de croissance au Canada. Ces initiatives, associées à notre culture gagnante et à l'orientation client, nous permettront de continuer à surpasser la concurrence.

Les PME forment la base de l'économie canadienne et représentent le cœur de nos collectivités. C'était un plaisir de voir la TD en tête du sondage 2022 de J.D. Power sur la satisfaction de la clientèle des services bancaires aux PME au Canada, ayant obtenu la note la plus élevée dans quatre des six catégories. Nous avons de l'envergure, avec près de 900 000 clients des Services bancaires aux PME, et nous sommes sur une lancée. Nos nouveaux comptes de dépôt ont connu une croissance de 13 % sur 12 mois. Dans cette prochaine vidéo, nous allons montrer la puissance de la priorité accordée au client par la TD, ainsi que la capacité à entretenir une relation sur plusieurs décennies grâce à des expériences en personne et de plus en plus numériques. Regardons-la.

Cette histoire de réussite est extraordinaire et pleine d'humilité, lorsqu'on sait que notre équipe y a joué un rôle. Nous sommes fiers de pouvoir bâtir notre avenir avec nos clients. Comme Michael l'a mentionné plus tôt, la TD a le meilleur réseau de succursales de détail au Canada, ce qui représente un excellent avantage concurrentiel pour les Services bancaires aux PME. En misant sur nos principales forces, nous mettons l'accent sur la modernisation de nos activités. Nous reconnaissons que nous devons nous adapter et changer pour stimuler la croissance, au fur et à mesure de l'évolution des besoins de nos clients. Nous améliorons l'expérience de crédit pour les PME, ainsi que l'efficacité de nos collègues, et ce, grâce à une intégration à distance, à la prise de décisions automatisée en matière de crédit, et à notre plateforme unifiée pour la gestion des ventes et le crédit. De plus, nous utilisons des techniques avancées d'apprentissage automatique pour alimenter notre processus d'approbation des prêts, la surveillance des risques et les stratégies de perception. Elles nous permettent d'accroître la vitesse et la productivité dans l'ensemble du portefeuille des PME.

Intéressons-nous maintenant à Financement auto TD, un autre secteur solide, bien placé pour accélérer sa croissance. Nous sommes heureux d'annoncer que Financement auto TD a encore une fois reçu la note la plus élevée pour la satisfaction des concessionnaires parmi les prêteurs spécialisés non exclusifs avec crédit de détail, pour la sixième année de suite, dans le cadre du sondage sur la satisfaction des concessionnaires à l'égard du financement au Canada de J.D. Power 2023. Je vais prendre quelques minutes pour vous expliquer comment nous allons continuer à assurer la grande satisfaction de nos clients, tout en bâtissant notre secteur. Financement auto TD est un prêteur automobile qui offre une gamme complète de services, est présent à l'échelle nationale, et compte une équipe de ventes multiservices et une gamme complète de produits de crédit, dans l'ensemble des concessionnaires de véhicules automobiles, récréatifs, nautiques et de sports motorisés. Du côté du secteur de détail, nous comptons environ 6 000 relations avec des concessionnaires. Nous occupons le deuxième rang pour la part du marché des prêts auto à taux préférentiel et le premier rang pour la part du marché des prêts automobiles spécialisés et des véhicules récréatifs. Depuis notre arrivée sur le marché commercial naturellement en 2012, nous avons développé nos relations bancaires en matière de financement des stocks, qui s'élèvent maintenant à plus de 550 concessionnaires, ce qui représente plus de 20 % de part de marché! Toutefois, nous continuons de voir des occasions importantes sur le marché. Pour les saisir, nous étendrons davantage les canaux d'acquisition grâce à un plus grand nombre de relations avec les concessionnaires, ainsi que d'équipementiers automobiles et de partenaires sur le marché. Les concessionnaires recherchent des relations en matière de financement auto qui peuvent aider leurs clients dans l'ensemble du marché du crédit, et nous pouvons répondre à ce besoin. Par exemple, grâce au travail accompli au sein des Services bancaires personnels au Canada, Financement auto TD a mis en place des politiques et processus robustes relatifs au crédit afin de faciliter les prêts automobiles aux nouveaux arrivants. Nous investissons également pour moderniser nos capacités dans ce secteur. Nous utilisons des données et des renseignements numériques pour aider les concessionnaires, les équipementiers automobiles et les partenaires sur le marché à offrir des expériences uniques en matière de financement. Nous proposons aux concessionnaires un soutien amélioré à l'aide de nos directeurs, Relations avec les concessionnaires, et de nos équipes Crédit, Financement et Service à la clientèle. Notre appli AuVolant TD améliore l'expérience d'achat de véhicule, en aidant les clients à acquérir des connaissances et à rehausser leur confiance dans leur futur achat grâce à la préqualification du financement, tout en fournissant aux concessionnaires des demandes de préqualification sans frais. Dans un marché important, la TD est en bonne position pour poursuivre son essor.

Avec près d'un million de clients des Services bancaires aux entreprises, les Services bancaires aux entreprises au Canada occupent une position avantageuse en tant que connecteur au sein de la TD. Nous avons une équipe incroyable de banquiers de confiance qui connaissent très bien les besoins personnels et d'entreprise de leurs clients. Nos banquiers investissent dans les relations avec les partenaires à l'échelle de la TD afin qu'ils puissent établir des liens rapidement et en toute confiance pour que les clients puissent atteindre leurs objectifs plus facilement avec l'aide de tous les secteurs. Par exemple, nous comptons des employés des Services bancaires aux PME dans l'ensemble de nos succursales de détail, ce qui a créé plus de 12 000 recommandations aux Services bancaires de détail, et plus de 13 000 recommandations de la part des Services bancaires de détail seulement au cours des six derniers mois. Ce partenariat s'étend aussi à Gestion de patrimoine. Après la pause, Ray Chun

discutera des avantages liés au regroupement des banquiers privés principaux dans nos Centres bancaires commerciaux. À mesure que les entreprises de nos clients prennent de l'expansion et deviennent plus complexes, notre partenariat avec Valeurs Mobilières TD nous donne des leviers supplémentaires pour propulser l'avenir de nos clients. Par exemple, grâce à Valeurs Mobilières TD, nous pouvons offrir des solutions sophistiquées et des produits sur mesure, comme le financement commercial, les opérations de change, des produits dérivés et des services-conseils, afin d'aider les clients à atténuer les risques et à prospérer. Tous les secteurs de la TD bénéficient de cet excellent moteur de recommandation. Surtout, il est avantageux pour nos clients, renforce les relations dans l'ensemble du marché et constitue un élément clé de notre avenir.

Nos Services bancaires aux entreprises au Canada sont solides. Notre ambition à long terme, c'est-à-dire être numéro un, est audacieuse. Nous avons élaboré une stratégie gagnante et sommes en bonne position pour relever les défis qui nous attendent et réussir. À l'aide d'offres, d'une couverture et d'une expertise spécialisées, nous continuerons de développer nos activités et d'accélérer notre croissance dans les marchés sous-exploités. Nous offrirons surtout une expérience légendaire à nos clients, appuyée par des technologies modernes, des processus simplifiés et des renseignements fondés sur les données.

Comme je l'ai dit au début, l'avenir des Services bancaires aux entreprises au Canada est très prometteur, et c'est un plaisir pour moi de diriger notre équipe et d'offrir notre soutien à nos clients lors du prochain chapitre de notre croissance. Merci.